

MEHRWERT KANTINE

Die Berater und Planer Günter und Simon Kuhn sehen die Betriebsgastonomie vor großen Veränderungen. Was zu erwarten ist, verraten sie im exklusiven Interview mit CC.

Von Hans Jürgen Krone und Martin Eschbach

Interview

WIE ZUFRIEDEN SIND SIE MIT DEM GESCHÄFTSVERLAUF IN DIESEM JAHR?

Simon Kuhn: Wir sind sehr zufrieden, das Geschäft läuft derzeit extrem gut und unsere Auftragsbücher sind voll. Das kommt natürlich auch daher, dass es der Catering-Branche gut geht. Hier gilt der alte Leitsatz: Geht es der Wirtschaft gut, geht es auch dem Catering und der Gemeinschaftsverpflegung gut – und davon profitieren wir natürlich auch.

Günter Kuhn: Ich möchte das noch ergänzen: Man merkt derzeit deutlich, dass das Thema Mitarbeiterverpflegung bei den Unternehmen eine andere Positionierung bekommen hat. Die gute Versorgung der Mitarbeiter ist ein Soft Skill, um Mitarbeiter zu akquirieren und an das Un-

ternehmen zu binden. Wir sehen deutlich, dass die Unternehmen viel mehr in das Thema Mitarbeiterverpflegung investieren. Wir entwickeln die tollsten, verrücktesten Konzepte mit sehr viel Aufwand und die Verantwortlichen sagen ganz klar: „Das sind uns unsere Mitarbeiter wert.“ Wir haben einen Kunden, der in seinem Unternehmen einen Kindergarten und einen Bereich für Senioren plant. Somit können die Mitarbeiter nicht nur ihre Kinder, sondern auch ihre Eltern mitbringen und wissen diese gut versorgt. Warum macht unser Kunde das? Damit er Mitarbeiter bekommt. Viele Unternehmen lassen sich inzwischen einiges einfallen, auch aus Verzweiflung, um Fachkräfte zu gewinnen und zu behalten. Das zeigt auf, wie wichtig diese Soft Skills für Unternehmen geworden sind.

VATER UND SOHN: GÜNTER UND SIMON KUHN (MITTE) WISSEN, WOHIN DIE REISE IN DER BETRIEBSGASTRONOMIE GEHT.

MACHT SICH DAS AUCH IN DER AUFENTHALTSQUALITÄT DER BETRIEBSRESTAURANTS BEMERKBAR?

Günter Kuhn: Wir entwickeln heute mehr Gastronomie als Gemeinschaftsverpflegung. Alles was wir tun, geht heute in Richtung Erlebnisgastronomie. Viel Atmosphäre und tolle Aufenthaltsqualität sind wichtige Aspekte. Was wir heute planen, hat mit der Gemeinschaftsverpflegung der Vergangenheit nichts mehr zu tun.

WELCHE ROLLE SPIELT DABEI DIE GRÖSSE DES CATERERS?

Simon Kuhn: Die Großen haben ihre Marken, ihr Renommee und ihre Positionierung. Die wissen genau, wie und wofür es geht. Aber es gibt auch einige kleinere und mittelständische Caterer, die ganz geschickt ihr Nischengeschäft machen. Im Rahmen unserer Catering-Ausschreibungen sehen wir, worauf die Mittelstands-Caterer Wert

legen und da stehen heute Themen wie Frische, Regionalität, Transparenz, Vertrauen und auch Erlebnis im Mittelpunkt. Wir merken deutlich, dass kleinere Nischenanbieter mit guten individuellen Ideen überzeugen und sich so von größeren Caterern angenehm abgrenzen. Das überzeugt auch so manches Unternehmen, das sich dann eher für einen kleineren oder mittelständischen Caterer entscheidet.

WIE SIEHT DIE CATERING-QUOTE AUS IHRER SICHT AUS: NIMMT DAS CATERING AUF KOSTEN DER EIGENREGIE ZU, WIE VOR JAHREN PROGNOSTIZIERT?

Günter Kuhn: Ich würde sagen, das stagniert. Man kann nicht sagen, dass es momentan eine Bewegung gibt, weder von der Eigenregie ins Catering noch umgekehrt. Die Branche ist immer noch sehr stark vom Verdrängungswettbewerb geprägt. Das Neugeschäft ist sehr schwer, wobei auch die Caterer umden-

ken müssen. Das klassische Catering mit Verträgen und Zuschüssen ist vorbei. Wenn wir heute an die neuen Büroparks denken, die wir mitentwickeln, so sind das Immobilien, bei denen Vermieter von den Caterern eine Miete haben wollen und diese müssen auch noch die Energiekosten übernehmen. Wenn Caterer in einer solchen Immobilie aktiv werden möchten, dann müssen die Erlöse entsprechend hoch sein, um wirtschaftlich arbeiten zu können. Das heißt, der Caterer muss umdenken. Er muss mehr gastronomisch denken und auch bereit sein, Risikoverträge abzuschließen. Viele Caterer machen da noch nicht mit. Wir haben aber einige Projekte in Arbeit, wo das gefordert wird.

BEDEUTET DAS, DIE KLASSISCHE VORSTELLUNG „WENN EIGENREGIE SINKT, NIMMT CATERING ZU“, REICHT NICHT MEHR AUS, WEIL DIE MODELLE HEUTE GANZ ANDERE SIND?

Simon Kuhn: Das ist

„DAS THEMA MITARBEITERVERPFLEGUNG IN DEN UNTERNEHMEN BEKOMMT DERZEIT EINE GANZ ANDERE POSITIONIERUNG.“

Günter Kuhn

richtig. Die Wirtschaftlichkeit zählt. Deshalb ist ein hoher Durchschnittsbonus von Bedeutung. Und wie generiere ich einen hohen Durchschnittsbonus? Durch professionelle gastronomische Ansätze, wie Atmosphäre, Brands, Frische etc. Da schließt sich wieder der Kreis.

Günter Kuhn: Das ist sehr unterschiedlich. Es gibt auf der einen Seite Unternehmen, da kostet das Essen den Mitarbeiter gar nichts. Diese Firmen haben entschieden: „Wir investieren in die Mitarbeiterverpflegung, egal was es kostet.“ Und es gibt auf der die andere Seite immer mehr Investoren. Diese wollen in Büros und Gewerbeparks investieren und solvente Mieter generieren. Zuschuss interessiert die überhaupt nicht. In diesem Spannungsfeld spielt sich momentan das ganze Thema Betriebsgastronomie ab.

WELCHE BEDEUTUNG HAT DER FACHKRÄFTEMANGEL FÜR DAS CATERING?

Simon Kuhn: Wir vermitteln ja auch Personal in der Catering-Branche und merken ganz deutlich, dass Caterer immer häufiger bereit sind, auch Quereinsteiger einzustellen. Wenn der Spirit stimmt, dann kann der Mitarbeiter das auch lernen. Vielen Caterern bleibt auch gar nichts anderes übrig, weil sie sonst gar kein Personal mehr bekommen.

Günter Kuhn: Der Catering- und GV-Bereich ist für viele auch attraktiv, weil hier im Vergleich zur klassischen Gastronomie die Arbeitszeiten besser sind und oft auch mehr bezahlt wird. Deshalb sind auch viele bereit, zu wechseln. Im GV-Bereich ist es zurzeit noch etwas leichter als in der klassischen Gastronomie, Mitarbeiter zu bekommen. Es gibt ja sogar Sterne-Köche, die im GV kochen. Das so etwas möglich ist, liegt natürlich auch daran, dass man im GV-Bereich inzwischen vielerorts hervorragende Gastronomie machen kann.

K&P (Kuhn & Partner)

ist eines der führenden Unternehmen für Beratung, Großküchenplanung und Innenarchitektur in der Gemeinschaftsverpflegung. Die Betriebsgastronomie macht rd. 70 Prozent der Gesamtaufträge aus. Seit mehr als 33 Jahren entwickeln die Düsseldorfer aber auch für Betreiber von Stadien, Restaurants, Hotels, Krankenhäusern, Alten- oder Pflegeheimen sowie Schulen Gastronomiekonzepte – von der Status-quo-Aufnahme und dem Konzeptentwurf über die Ausschreibung Catering bis hin zur Einführung im Unternehmen. Eine Auswahl realisierter Projekte ist auf der Homepage des Unternehmens www.kup-consult.de veröffentlicht. Oftmals agiert das Unternehmen jedoch im Hintergrund und kann über viele Aufträge nicht berichten, da von vornherein eine Verschwiegenheitsklausel unterschrieben werden muss.

WELCHE AUSWIRKUNGEN HAT DER FACHKRÄFTEMANGEL AUF DIE KÜCHENKONZEPTE?

Günter Kuhn: Convenience ist weiter auf dem Vormarsch, weil es die Köche, die das richtige Kochen gelernt haben, immer weniger gibt. Also muss sich die Branche mit intelligenter Frische-Convenience beschäftigen. Und mit Konzepten, die mit wenig Fachpersonal einen hohen Output gewährleisten.

Simon Kuhn: Oder Menschen werden in der Küche im weitesten Sinn durch Maschinen ergänzt oder sogar ersetzt. Es gibt ja schon „Roboter-Küchen“. Digitalisierung wird hier auch einen Beitrag dazu leisten, dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken. Man bestellt und bezahlt per Handy und holt das Essen dann just in time ab. Und wer weiß, ob wir nicht in zehn Jahren Roboter in der Ausgabe stehen haben. Klassische Küchen werden so gut wie gar nicht mehr von uns gebaut. Die Entwicklung geht eindeutig in Richtung Ausgabeküchen, auch um dem Frontcooking-Trend, der sich nach wie vor hält, gerecht zu werden.

WIR SPRECHEN BISHER HAUPTSÄCHLICH ÜBER DIE BETRIEBSGASTRONOMIE. WIE SIEHT ES BEISPIELSWEISE IM KRANKENHAUS-BEREICH AUS?

Günter Kuhn: In großen Kliniken wird das Essen zunehmend eingekauft und an die Patienten geliefert. Dort gibt es gar keine Küche mehr für die Essenszubereitung für die Patienten. Im Trend ist aber weiterhin, dass in solchen meist großen Kliniken ein Mitarbeiter-Restaurant gewünscht ist. Wir bauen gerade eins, in dem dann 2.000 Essen täglich über den Tresen gehen sollen. Auch da geht man jetzt den Weg hin zu attraktiven Restaurants. Das wurde in Krankenhäusern immer sträflich vernachlässigt. Aber auch die brauchen gute neue Mitarbeiter und müssen deshalb etwas bieten. Dazu gehören natürlich moderne Konzepte mit Frische-Convenience und Frontcooking etc.

WIE SEHEN SIE DIE ENTWICKLUNG VON MARKEN- UND SYSTEMANBIETERN IM CATERING BZW. IM GV-BEREICH?

Simon Kuhn: Die gibt es vereinzelt, aber noch viel zu wenig. Die Systemer selbst ziehen da nicht so mit, da der Durchschnittsbau in der Betriebsgastronomie deutlich niedriger ist. In ihren richtigen Restaurants

habe sie ein ganz anderes Preisgefüge. Der Mitarbeiter in der Betriebsgastronomie bekommt das Essen zu einem meist deutlich günstigeren Preis. Das kann zu Kannibalisierung, aber auch Imageverlust führen.

Günter Kuhn: Bei den eben bereits angesprochenen Mietprojekten sind Brands aber elementar wichtig, um den Durchschnittsbau zu erhöhen und somit die Miete zahlen zu können. Es gibt also auch zahlreiche Beispiele, wo dies bereits funktioniert.



„WIR PLANEN KONZEPTE WEG VOM KLASSISCHEN MITTAGSGESCHÄFT HIN ZUR GANZTAGES- BZW. ZWISCHENVERPFLEGEUNG.“

Simon Kuhn

WELCHE VERSORGUNGSKONZEPTE SIND DERZEIT IN DER BETRIEBSGASTRONOMIE BESONDERS GEFRAGT?

Simon Kuhn: Wir planen Konzepte, weg vom klassischen Mittagsgeschäft hin zur Ganztages- bzw. Zwischenverpflegung. Beispiele hier sind Bowl-Konzepte, Bistros und Dailys, einfach weil die Menschen dann essen, wenn sie Hunger haben – also auch außerhalb der klassischen Mittagszeit. Deshalb planen wir auch bei den meisten neuen Konzepten einen modernen Convenience-Store á la Rewe to go mit ein.

Günter Kuhn: Ich bin ein großer Fan dieser modernen C-Store-Konzepte. Ein klassischer Coffee-Shop reicht da häufig nicht mehr aus. Es sind wirklich interessante Konzepte gefragt, um den Mitarbeitern auch zwischendurch etwas zu bieten. Hier muss man vielleicht ganz bewusst das Risiko in Kauf nehmen, das eigene Mittagsgeschäft

auch mal zu kannibalisieren, um so Geld zu verdienen. Oftmals ist es aber auch eine Ergänzung zum Mittagsgeschäft. Und es kommen dann auch Mitarbeiter in die Stores, die zuvor gar nicht in das Betriebsrestaurant gegangen sind.

WAS TUT SICH AUS IHRER SICHT IN SACHEN DIGITALISIERUNG IN DER GV-BRANCHE?

Simon Kuhn: Damit beschäftigen sich derzeit alle. Beispielsweise mit Apps, die Speisepläne veröffentlichen und Allergene rausfiltern, die die Möglichkeit einer Speisen-Bewertung bieten und natürlich auch mit dem Bezahlen per Handy. Auch für die relevante Industrie wird das Thema Digitalisierung in der Küche immer wichtiger. Die ganzen Gerätehersteller vernetzen ihre Geräte und ermöglichen inzwischen digitales Küchen-Management. Ein sehr wichtiges Thema in Zeiten des Fachkräfte-Mangels. Übersetzungs-Programme erleichtern ausländischen Mitarbeitern den Zugang zu den Profi-Küchen. Die Digitalisierung macht oftmals die Arbeit in den Küchen einfacher, so dass vermehrt auf ungelernete Kräfte zurückgegriffen werden kann.

WERDEN BETRIEBSRESTAURANTS IN DER ZUKUNFT FÜR DIE ÖFFENTLICHKEIT NOCH DEUTLICH ZUGÄNGLICHER ALS HEUTE?

Simon Kuhn: Das bieten immer mehr Betriebsrestaurants an. Auch deshalb, da die neuen, modernen Konzepte viel Geld kosten. Durch höhere Tischgastzahlen kann das kompensiert werden. Deshalb wird draußen akquiriert, sofern z.B. in bestimmten Fällen keine Sicherheitsaspekte dagegen sprechen. Das Betriebsrestaurant kann beispielsweise in den Abendstunden als Restaurant für die Öffentlichkeit oder auch als Event-Location dienen. Oder auch tagsüber als Bistro, Café und vieles mehr. Da gibt es ganz viele Möglichkeiten, aber das haben noch längst nicht alle verstanden.

Günter Kuhn: Und es gibt noch einen Trend in der Betriebsgastronomie: Hin zum Bedienrestaurant, zum Entspannen. Ein Mittagessen ohne Stress und vor allem auch ohne Handy. Wir planen gerade ein solches Restaurant. Dort soll es bewusst keinen Empfang für Mobiltelefone geben. Eröffnung wird erst 2021 sein, aber wir müssen uns dazu heute schon Gedanken machen. 